

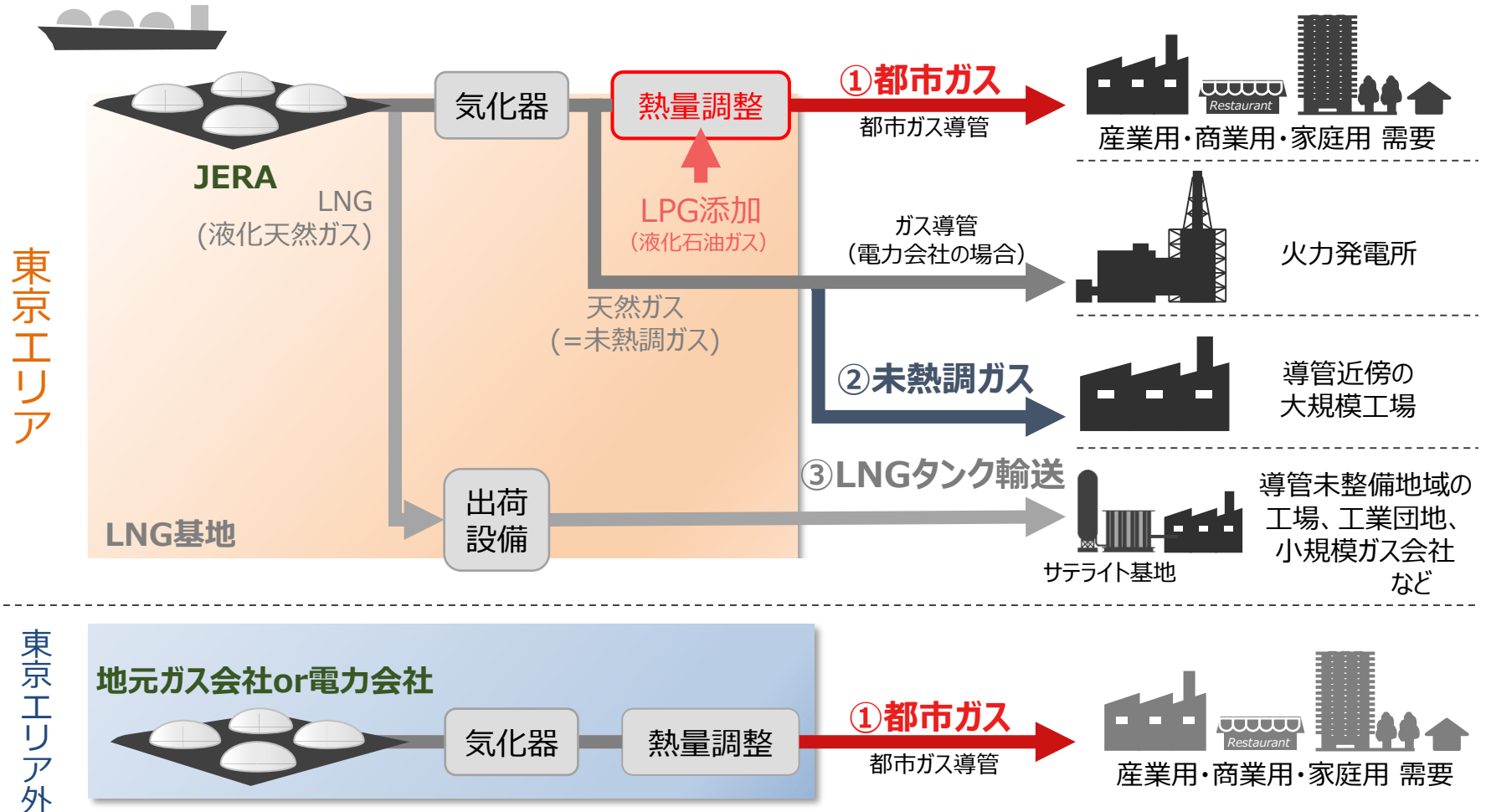
東京電力グループにおける ガス事業の取り組みと課題認識について

2025年10月7日
東京電力エナジーパートナー株式会社
東京エナジーアライアンス株式会社

- 1. 東京電力グループにおけるガス事業の紹介**
2. 東京電力グループにおけるガス事業を取り巻く環境と課題認識
3. 東京電力グループにおけるガス保安の取り組みと課題認識
4. まとめ

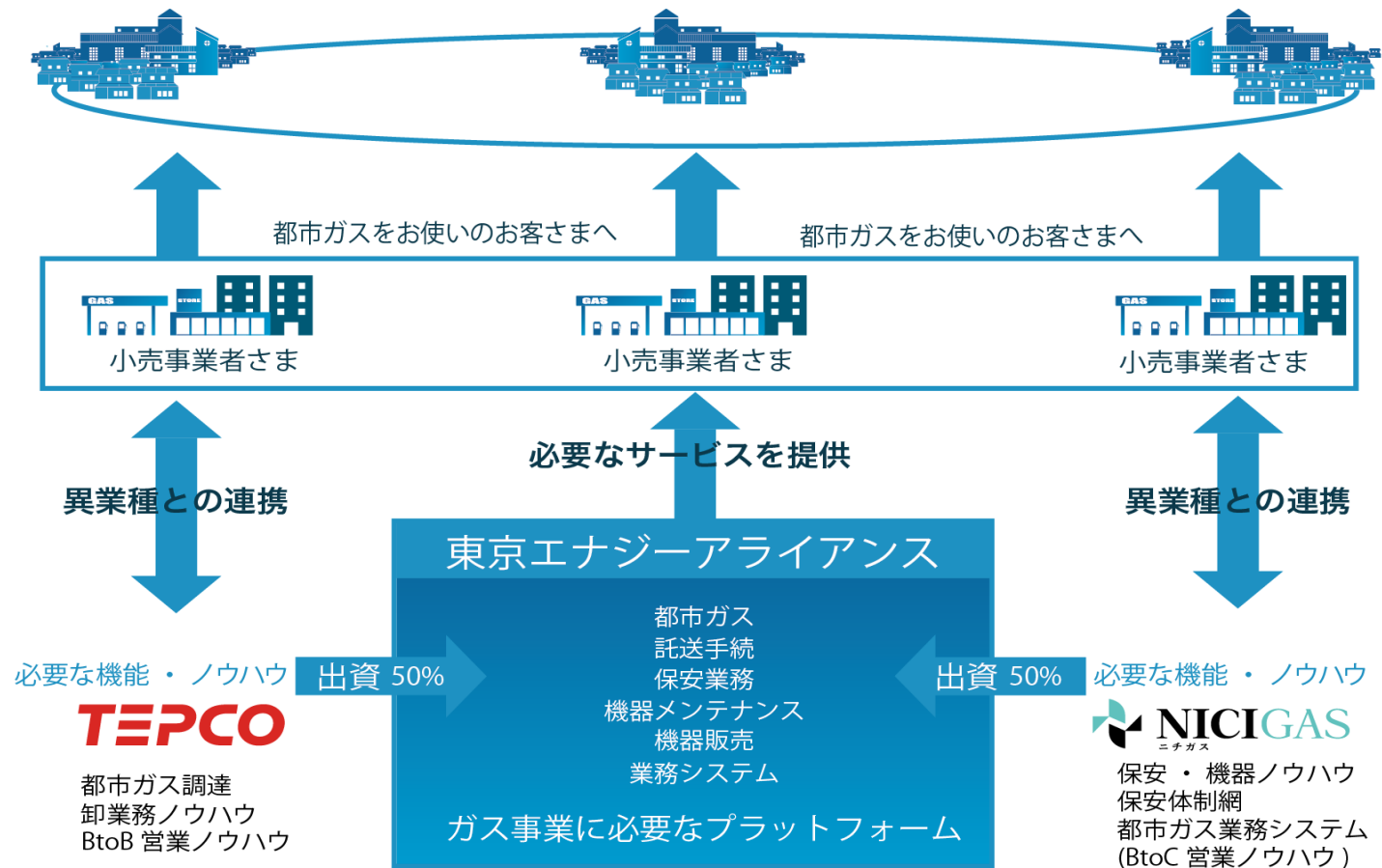
1-1.東京電力エナジーパートナーの販売形態

- 東京電力エナジーパートナー（EP）は、2001年に電気事業（火力発電）の余力を活用してガス事業に参入し、段階的に事業を拡大
- 2020年より関西エリア・中部エリアの域外販売を開始し、全国主要都市に販売エリアを拡大



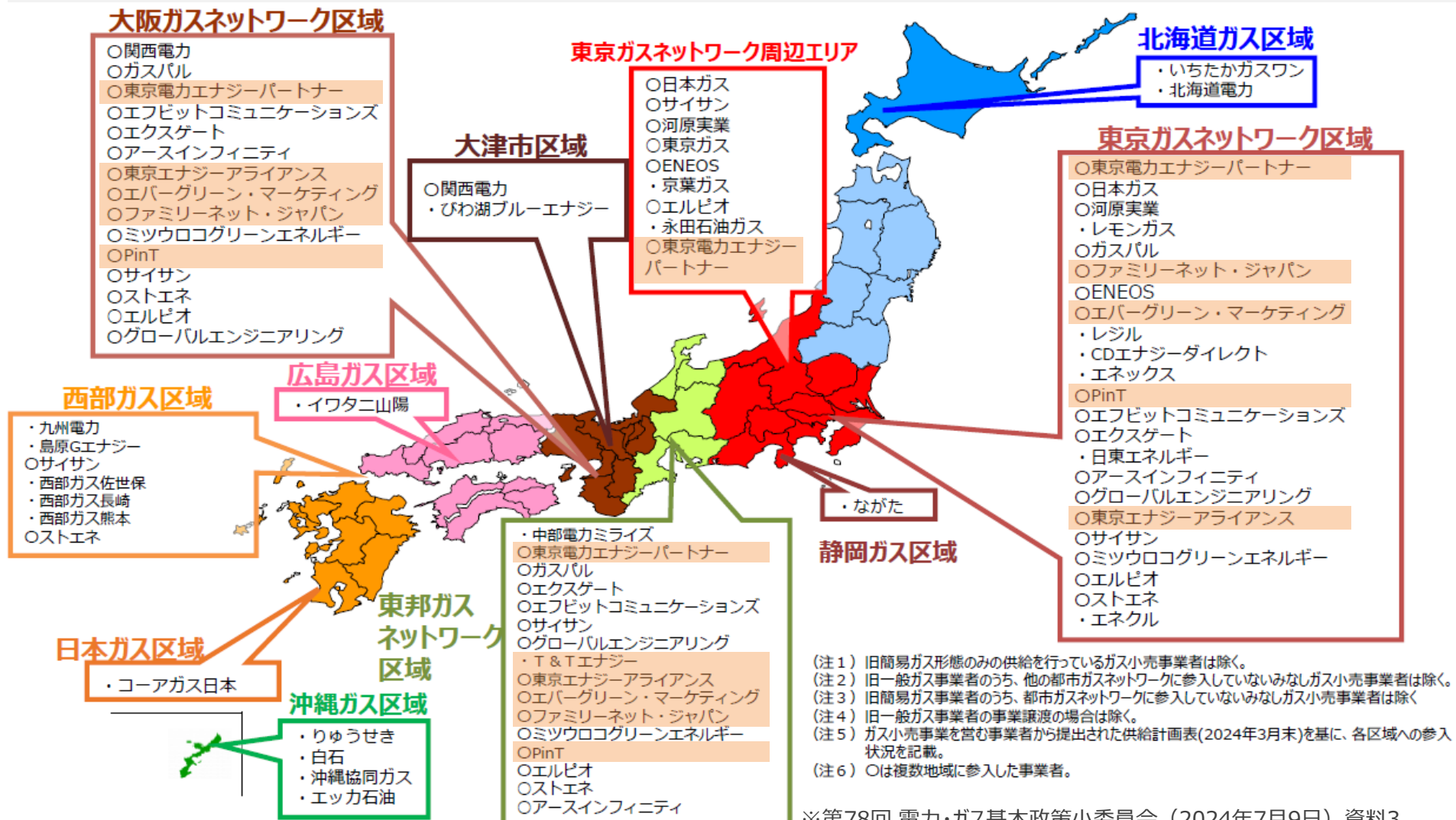
1-2.新規参入促進に向けたプラットフォームサービス

- 日本瓦斯（以下「ニチガス」）殿と共同で2017年に設立した東京エナジーアライアンス（以下「TEA」）で は、**都市ガス小売事業のプラットフォームサービス**（都市ガスの卸供給、託送手続きの代行、保安業務等）**を提供**



1-3.東京電力グループの全国参入状況

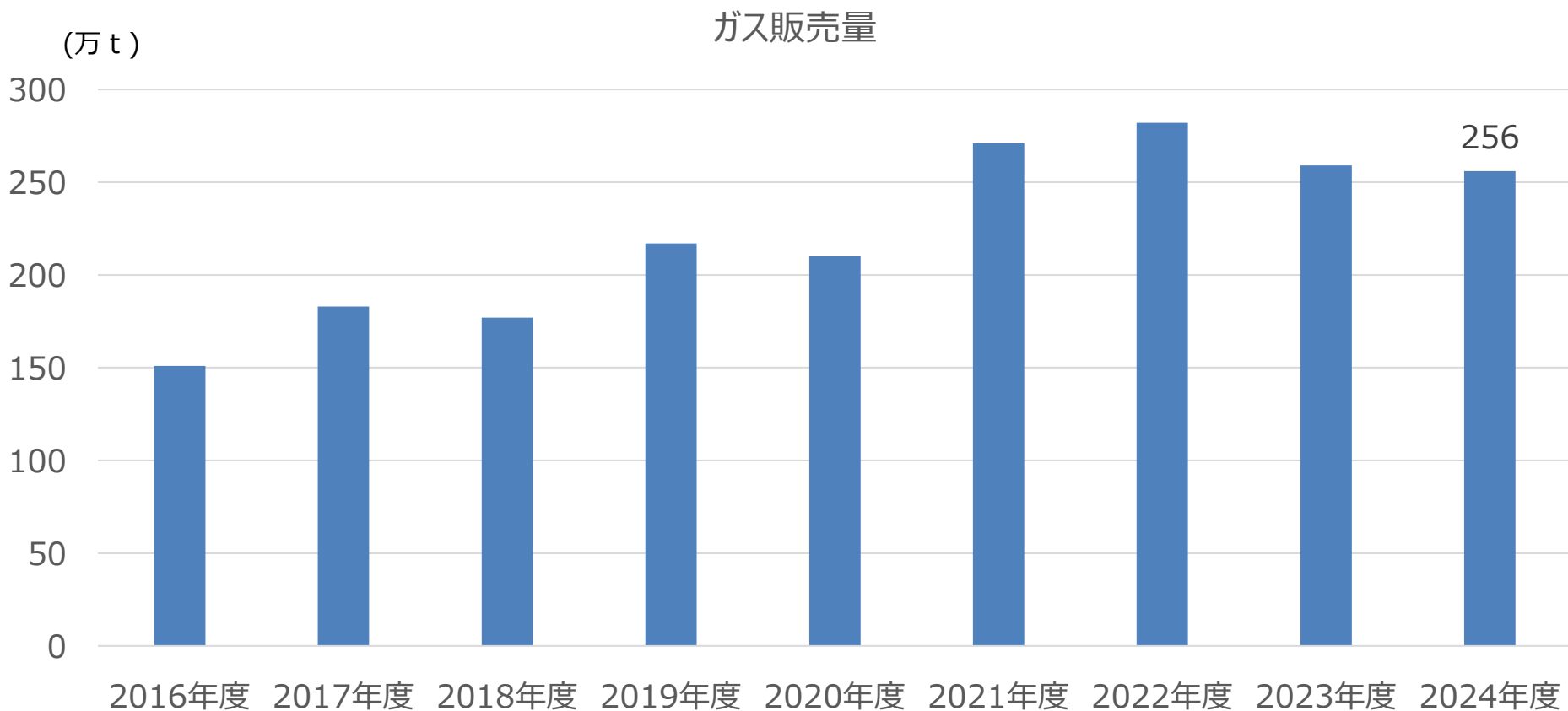
- 東京電力グループの一般家庭への参入状況は以下のとおり
- EPはさらに2024年に静岡ガスエリア・西部ガスエリアに参入



(参考) 東京電力エナジーパートナーの販売量推移

6

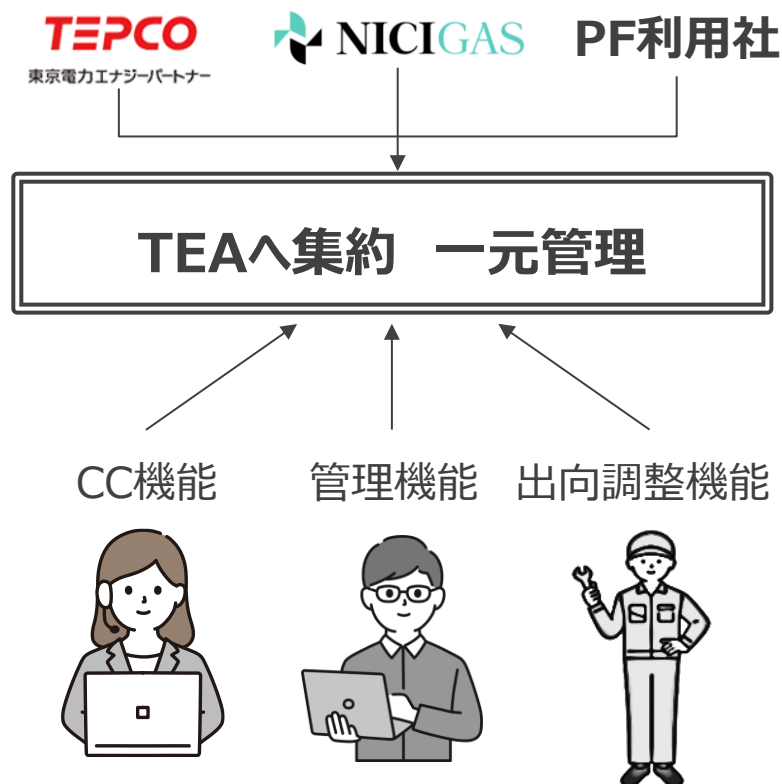
- EPは電気・ガスのセット販売による小売に加え、TEAのプラットフォーム利用社（以下「PF利用社」）・地方ガス会社への卸販売を通じて販売を拡大



※2017年4月ガス小売全面自由化

- 同じく都市ガス小売事業を営むニチガスやTEAのPF利用社の対応分を含め、**保安管理業務をTEAに集約**
- 出向作業のうち、不定期かつ作業時間を要する開栓作業のみ、自社のみでの体制構築ができず、**近年では引越し繁忙期の開栓受付・出向対応における課題が顕在化**

【保安管理業務】



【出向作業の委託先】

エリア	作業内容	委託先
東京ガスネットワークエリア	開栓	 東京ガス殿
	定期保安閉栓	 東京エナジーアライアンス
その他エリア	全般	当該エリアの旧一般ガス事業者等

1-4.東京電力エナジーパートナーのガス保安体制② ～効率化～

- ニチガスが提供する「スマート保安アプリ」を導入し、保安業務を効率化
- 更なる効率化に向け、「EP・ニチガス・PF利用社」の出向体制を統合（予定）
→ 1人がより多くの作業を行える仕組みの構築、および開栓作業要員の捻出を目指す

【スマート保安】

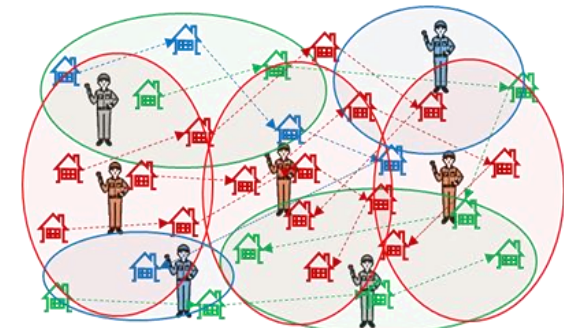


※ニチガス パンフレットより抜粋

【担当エリアの効率化】

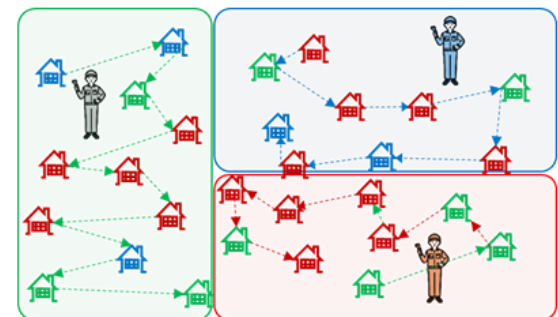
ニチガス調査員 担当エリア
TEA調査員 担当エリア
EP調査員 担当エリア

現状



“バラバラ”かつ“広範”な担当エリア

目指す姿



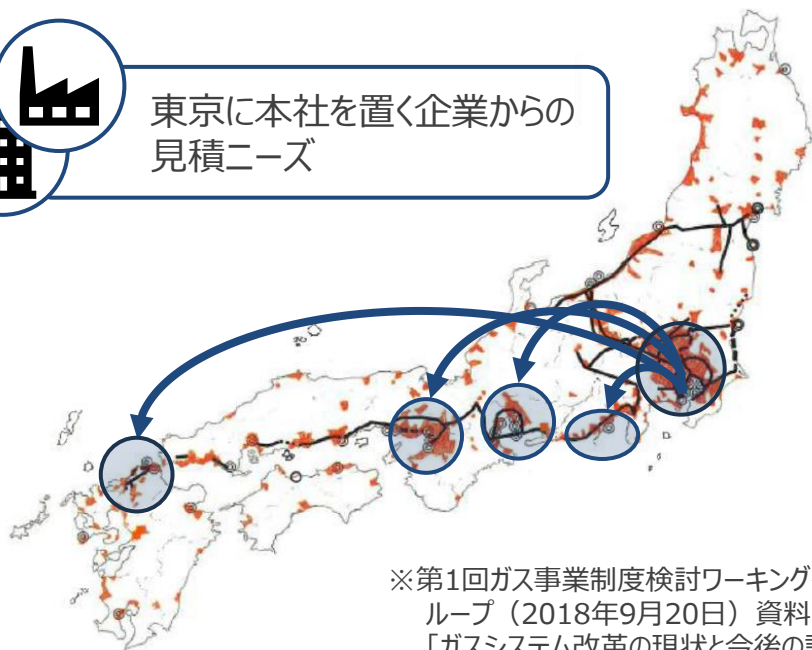
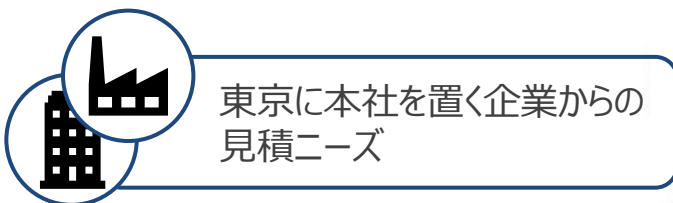
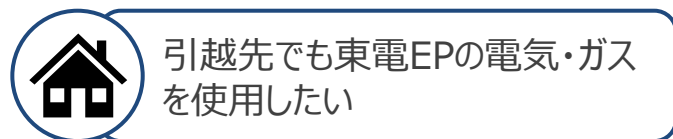
“整流化”され“コンパクト”な担当エリア

1. 東京電力グループにおけるガス事業の紹介
- 2. 東京電力グループにおけるガス事業を取り巻く環境と課題認識**
3. 東京電力グループにおけるガス保安の取り組みと課題認識
4. まとめ

2-1.東京エリア外の事業環境における課題認識（スタートアップ卸）

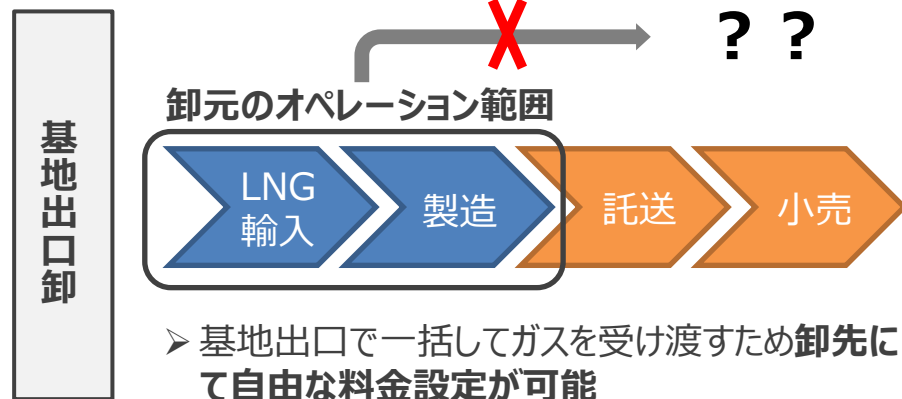
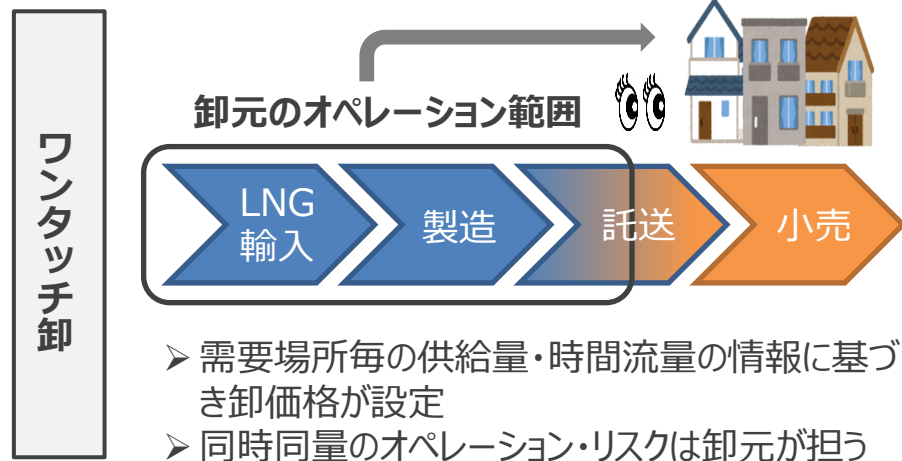
- EPは家庭・法人のお客さまのご要望に応えるべく東京エリア外に進出
- EP直販に加えて、PF利用社の全国販売への高いニーズがあり、数量面・価格面ともにスタートアップ卸をはじめとしたワンタッチ卸よりも基地出口卸へのニーズの方が高い

【お客さまニーズとエリア外進出】



※第1回ガス事業制度検討ワーキンググループ（2018年9月20日）資料5「ガスシステム改革の現状と今後の課題について」を用いて当社作成

【取引形態と需要把握との関係】



(参考) スタートアップ卸の概要

- ガスシステム改革の目的に資する事業者の、特に一般家庭向けガス小売事業への新規参入を支援するため、2020年度より都市ガス卸供給を促進する「スタートアップ卸」を導入。

取組概要

【対象区域】

- 第1G及び第2Gの旧一般ガス事業者（※）の供給区域

【卸元事業者】

- 第1G及び第2G旧一般ガス事業者（※）

【利用事業者】

- 対象区域においてガス小売事業に新規参入しようとする又は参入した事業者（ガス発生設備を有する事業者等一定条件の事業者を除く。）

【卸供給の形態】

- ワンタッチ卸による需要場所の需要の全量供給

【卸価格の設定】

- 需要場所毎に供給量と時間流量の情報に基づき適用される、当該卸元事業者の標準メニューの最も低廉な小売料金から一定経費を控除して算定した価格を上限卸価格とし、卸元事業者と利用事業者が個別に卸売価格を交渉

【利用上限量】

- 第1Gの供給区域:100万m³/年、第2Gの供給区域:50万m³/年

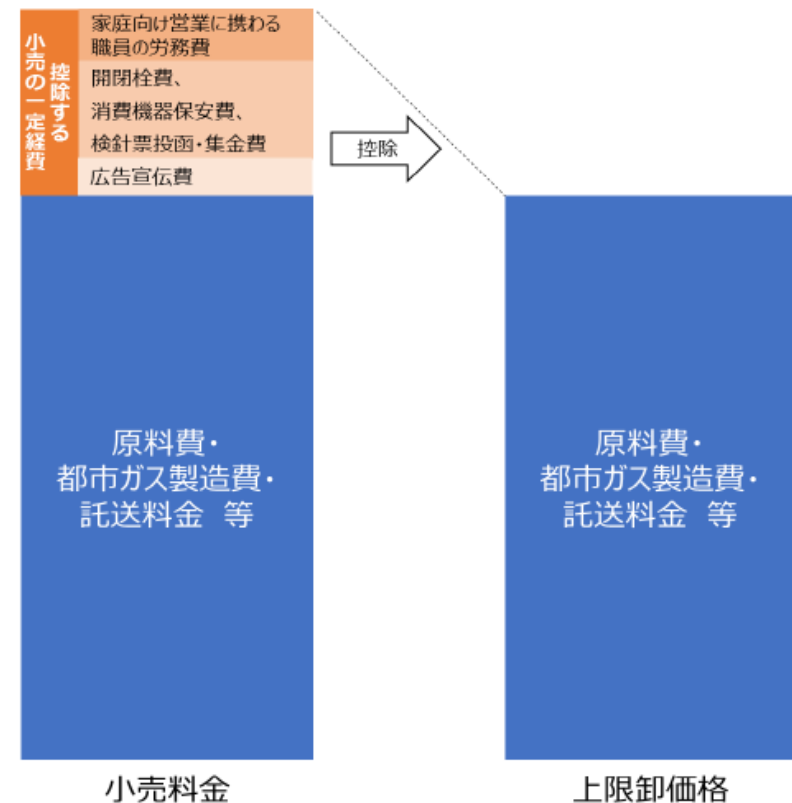
【需要家情報の管理】

- 需要家情報の共有は慎重に対応し、合理的に真に必要な情報を共有する場合であっても小売業務用から分離された卸業務専用のシステムアカウント等を用いる等の措置が必要

（※） 1G：東京ガス、大阪ガス、東邦ガス

2G：西部ガス、北海道ガス、仙台市ガス局、静岡ガス、広島ガス、日本ガス

【上限卸価格設定のイメージ】

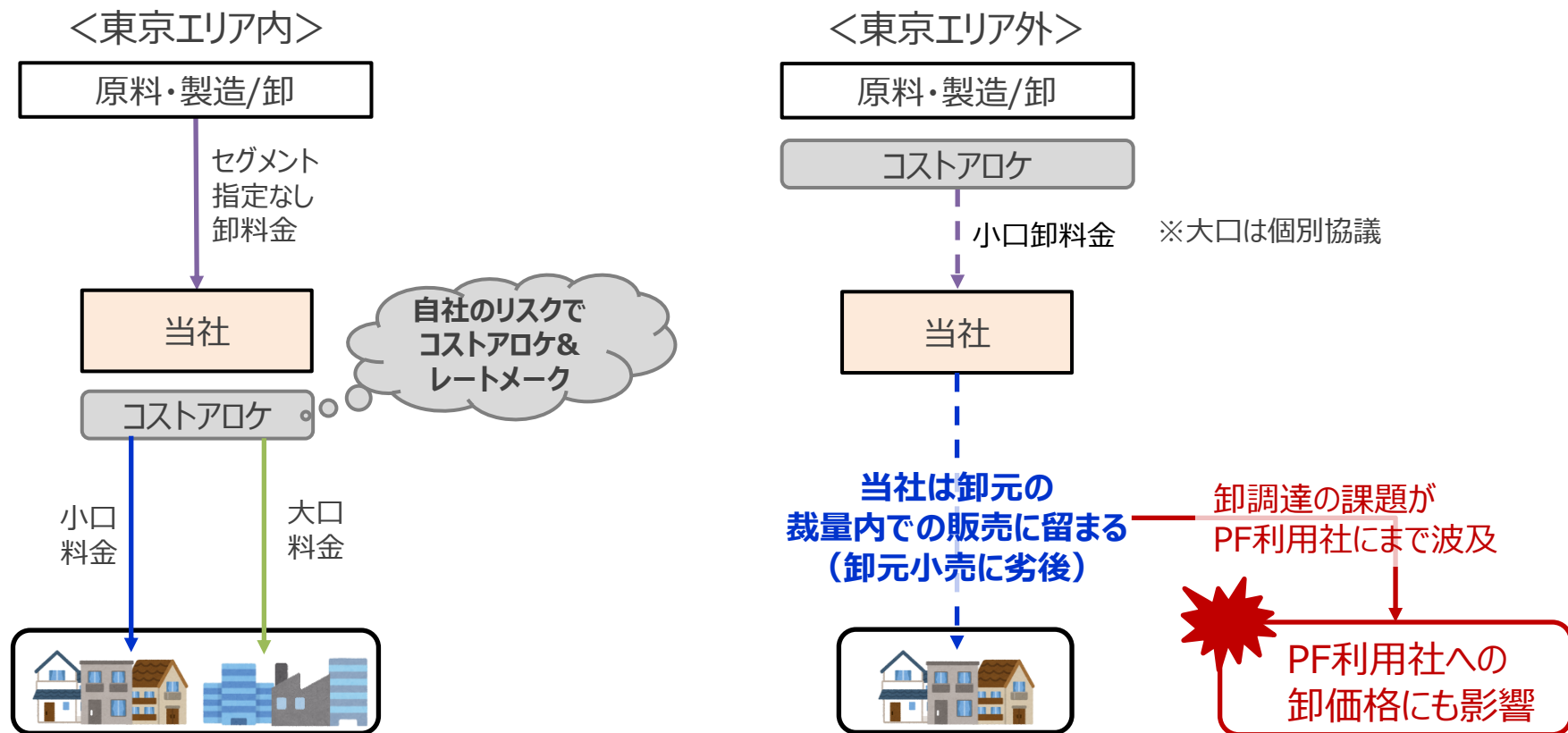


2-2.東京エリア外の事業環境における課題認識（基地出口卸）

- 基地出口での一括卸（基地出口卸）であれば、自社のリスクで戦略的に小売料金が設定可能だが、**卸元からは小口に限定した料金水準を提示されるなどのケースあり**

→ 自社で原料・製造部門を有する大手旧一般ガス事業者（第2G以上）の卸取引について、**自社小売と同じ条件・価格で卸す環境としていただきたい**

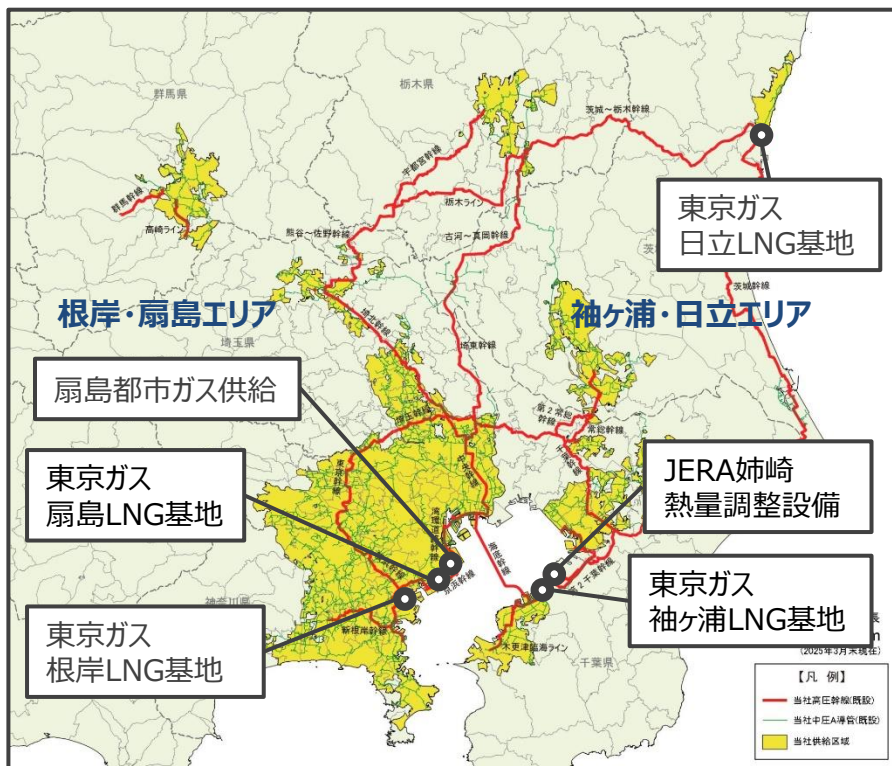
※ 仮に困難な事情が存在する場合は、**取り組み状況（例：基地出口卸の標準メニュー有無等）を評価・公表する仕組みづくりをお願いしたい**



2-3.東京エリアの事業環境における課題認識

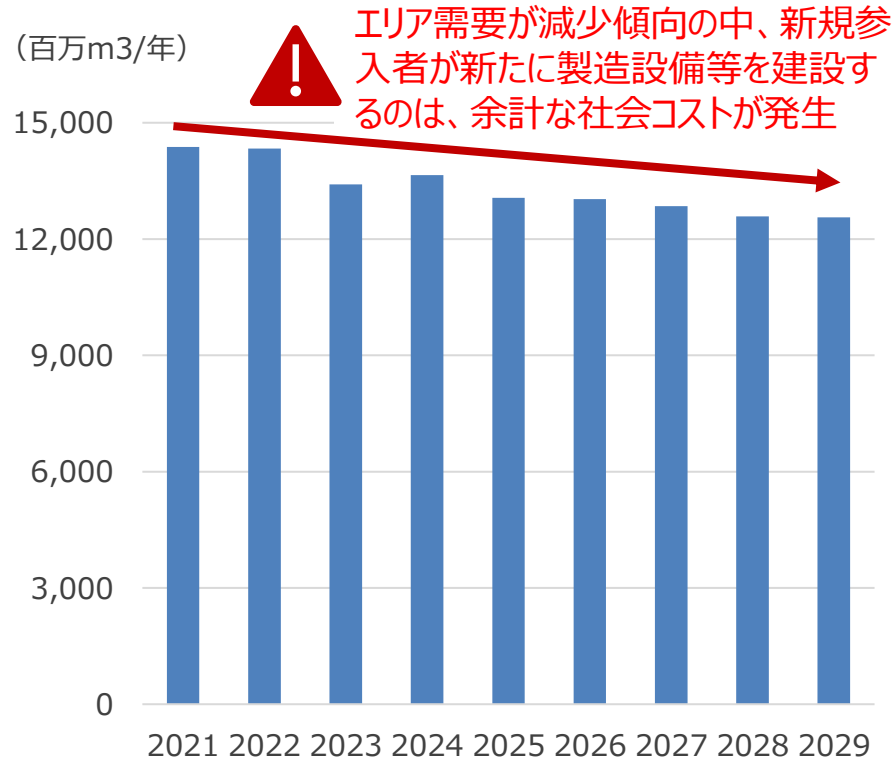
- 東京エリアのうち根岸・扇島エリアでは供給力に余力がなく、**当社や当社卸供給先のPF利用社・地方ガス会社にも影響するとともに、その他の新規参入者にも関わる課題と想定される**
- 新規参入者に追加供給力確保の必要性が出てきた場合に、社会的コストが抑制されるよう**既存設備を流用しやすいルール作り**（休廃止計画の公表義務化、協議の監視・指導等）**が必要**であると思料

【東京ガスエリアの主な設備】



※東京ガスネットワーク ホームページ等を用いて当社作成

【東京ガスネットワークエリアの需要見通し】

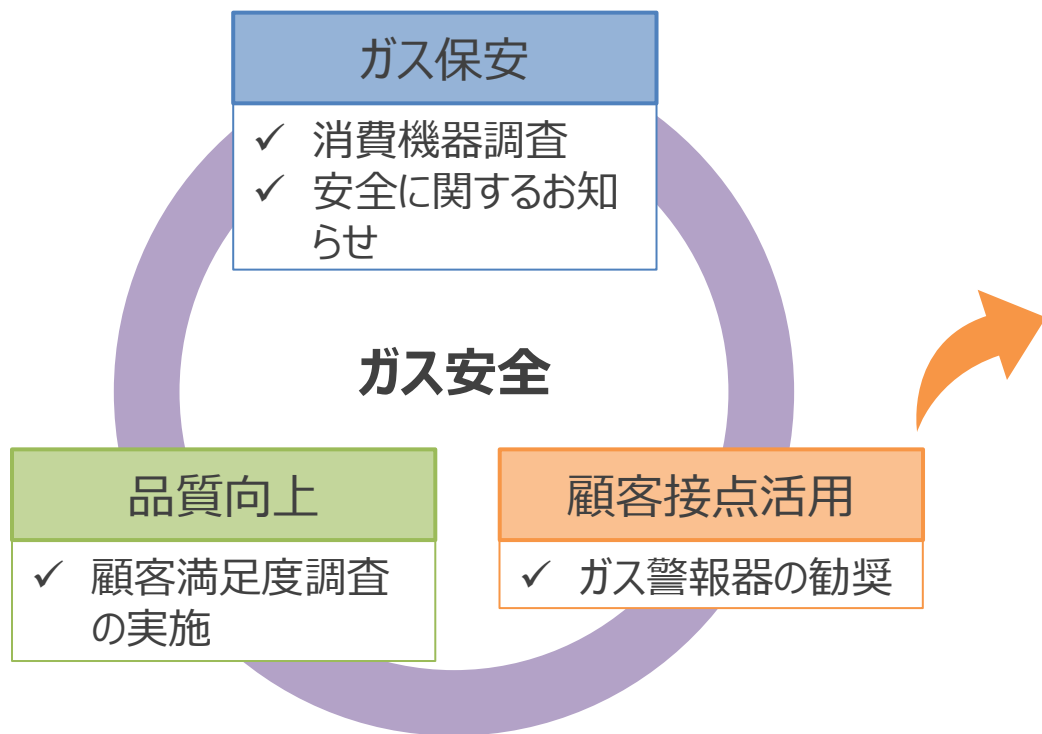


※東京ガスネットワーク 供給計画等を用いて当社作成

1. 東京電力グループにおけるガス事業の紹介
2. 東京電力グループにおけるガス事業を取り巻く環境と課題認識
- 3. 東京電力グループにおけるガス保安の取り組みと課題認識**
4. まとめ

3-1.ガス安全の取り組み

- ガス機器を安全にご利用いただく取り組みは、EPガス事業における最優先事項と位置づけ
- 開栓作業等の顧客接点を活用し、ガス警報器設置の取り組みにも注力



ガス事故リスクからあなたを助ける
ガス警報器 おすすめは 

TEPCO みはりばん

どこにいても
おうちの危険を
お知らせ!

一台で3つの安全を提供

- ガス漏れ
- 火災
- 一酸化炭素

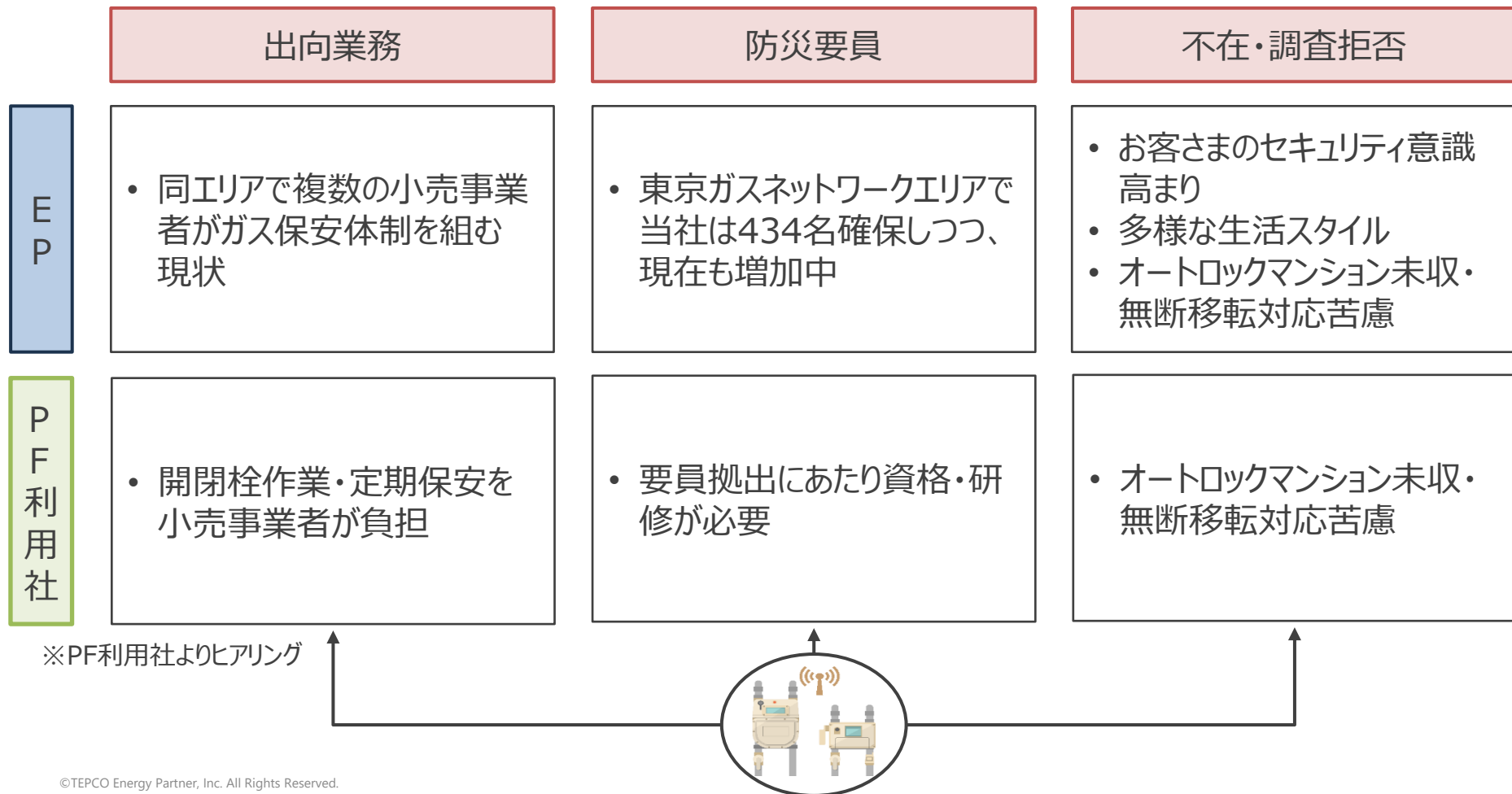
さらに!

- 外出時でも
アプリの
通知で安心
- いざというときに
迷わせない
異常時の
行動を
アシスト

訪問販売にあたるため、特商法順
守に関する教育を受けた保安作業
員が開栓作業等を行いながら提案

3-2.ガス安全における課題認識

- 生産年齢人口減、共働世帯増、特殊詐欺・トクリュウ問題、等々、現場出向・お客さま宅にあることを前提としたビジネスモデルに影響を及ぼす社会課題が存在
→ スマートメーターの普及等、DX・IT技術を駆使した新たな取り入れるなどして**お客さま・事業者双方にとって負担軽減につながるガス保安の仕組みについて検討をお願いしたい**



1. 東京電力グループにおけるガス事業の紹介
2. 東京電力グループにおけるガス事業を取り巻く環境と課題認識
3. 東京電力グループにおけるガス保安の取り組みと課題認識
- 4. まとめ**

① 競争環境の整備について

- EPは小売事業者として、また第1Gエリアでの新規参入者の約7割にあたる企業（TEA PF利用社）へ卸を行う託送依頼者として、東京＋複数の域外エリアに参入中であり、上流側（調達条件、供給力有無等）の課題はEPだけにとどまらず、多数の新規参入者にまで影響が及ぶ構図
- まずは都市ガス調達（第2G以上の旧一般ガス事業者の卸）について、当該旧一般ガス事業者の小売部門への内部取引価格に相当する条件をベースに協議ができる環境整備をお願いしたい

② 小売事業者の負担軽減について

- 保安等の作業は、業務効率化等の工夫により体制・品質を維持しつつも、開栓作業要員や大規模災害対応要員の確保に苦慮
- 自由化開始当初は想定または顕在化していなかった物価上昇、人件費高騰、人口減等の社会課題を乗り越え、競争環境を維持しつつ、来るCN社会に向けて持続的に都市ガス事業を展開していくうえで、小売各社で様々なリソース(例：開栓出向作業における人的リソース、旧一般ガス事業者の既設製造設備、スマートメーターの遠隔操作利用)をシェアする新たな発想が必要と認識
- 都市ガス事業全体のコスト抑制、ひいては消費者の負担軽減の観点で、小売事業者の特定負担と託送事業者の一般負担の新たな線引きについて、この機会に是非ご検討いただきたい